

процесс	X / V	комментарии
Каждое входящее обращение должно быть классифицировано	V	
Обращения аккумулируются в одно место, откуда затем распределяются по МППТ	V-	Но пока больше в ручную контроль, на вырост
По каждому обращению мы собираем все необходимые для продажи тура контакты	V	
Каждое обращение, по которому собран min необходимый набор контактов - fix в CRM	V	
Новым обращениям - МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРИОРИТЕТ	V	
Работая с обращениями и заявками, расставляй приоритеты правильно (модель приор-ии)	V	
По каждому обращению / заявке в CRM обязательно должно быть действие-напоминание	V	
Отрабатывая с обращениями / заявками, используй алгоритм доведения клиента до сделки	V	
Общайся с туристом в наиболее результативном канале коммуникаций	V	
Продажа начинается с досконального сбора потребностей	V	
Упрости клиенту выбор вариантов	V	
Клиента заинтересовал вариант - фиксируй его выбор, подкрепляй дедлайном и сразу оформляй (бери \$ и паспорта)	V	
Клиент говорит, что ему надо "подумать" или высказывает возражение - отработай с этим, сохранив инициативу за собой	V	
Продал тур - объясни клиенту его дальнейшие действия, нарисовав понятную "дорожную карту"	V	
Вноси данные туристов БЕЗ ОШИБОК	V	
Турист ожидает подтверждения бронирования? Проверь следующие звенья: Оператора / Авиакомпанию / Отель	V	
Вкладывайся в ПостПродажное Обслуживание	V	
Мы поддерживаем клиентов во время путешествия	V	
Мы не ждём, когда наши постоянные клиенты оставят нам очередную заявку - вместо этого мы сами звоним им, чтобы её получить	V	

